



Michael Witt in einem von ihm eingerichteten Einfamilienhaus. Zeitschriften neben dem Sessel und der gedeckte Esstisch sollen gemütlich und einladend wirken.

JULIA BOECKER

# Aufgemöbelt

*Home Staging ist eine wachsende Branche. Michael Witt staffiert Immobilien in Schleswig-Holstein für den Verkauf aus.*

VON JULIA BOECKER

**D**er Pferdekopf aus Keramik, der auf dem Beistelltisch thront, ist Geschmackssache. So sehr fällt er aber auch gar nicht auf: weißer Kopf vor weißer Wand auf weißem Tisch. Ansonsten findet sich auf den 200 Quadratmetern des Einfamilienhauses in Hohenaspe (Kreis Steinburg) nichts, was irgendwie Anstoß erregen könnte. Weiße Lampen sorgen für warmes Licht, der Stil der Möbel changiert zwischen Landhaus, Vintage und Zeitlos-Modern. Die Immobilie, die vor wenigen Tagen den Eigentümer gewechselt hat, wirkt rundum einladend.

Dafür gesorgt hat Home Stager Michael Witt. Home Staging bedeutet „das Zuhause in Szene setzen“: Der Itzehoer richtet Häuser und Wohnungen in Schleswig-Holstein

und Hamburg so her, dass sie sich besser verkaufen. Eine Dienstleistung, die in den USA seit den 1970er Jahren in Anspruch genommen wird. Auch in Deutschland ist der Mix aus Marketing und Inneneinrichtung heute weit verbreitet. „Gerade bei Bestandsimmobilien kooperieren immer mehr Makler mit Home Stagern“, sagt Heiko Senebald, Sprecher des Immobilienverbands Deutschland (IVD). Die Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V. (DGHR, siehe Infokasten) schreibt auf ihrer Internetseite, dass knapp 65 Prozent der Immobilien mittlerweile auf diese Weise für den Verkauf oder die Vermietung vorbereitet würden.

**MICHAEL WITT**, der vorher als Mediengestalter gearbeitet hat, macht den Job seit

acht Jahren. Anfangs ausschließlich im Auftrag von Maklern. „Inzwischen geht etwa jeder vierte Einsatz auf private Anfragen zurück“, sagt der Inhaber der Firma Wohnhelden. Wenn er loslegt, stehen die meisten Objekte bereits leer. Witt organisiert die Reinigung und einen frischen Anstrich; bei älteren Immobilien wird meistens eine Renovierung fällig. Was ungepflegt oder schäbig aussieht, muss verschwinden: vergilbte Tapeten, ramponierte Fußleisten, Leitungsanschlüsse, die aus der Wand hängen. Im Garten sorgt der Home Stager für gestutzte Hecken und Rasenflächen. „Alles, was nach Arbeit aussieht, wirkt abschreckend auf mögliche Käufer.“

Die Inneneinrichtung plant Witt auf der Basis von Grundriss, Fotos und dem Gespräch mit dem Eigentümer beziehungs-

weise dem Makler. Dann rückt der 56-jährige – der nach eigenen Angaben genug Mobiliar eingelagert hat, um zeitgleich zehn Objekte auszustatten – mit Sofas und Betten, Lampen, Bildern, Teppichen und Dekoration an. Geschickte Beleuchtung und helle Farbtöne lassen die Räume größer und behaglicher erscheinen. Und: Die Einrichtung muss „massenkompatibel“ sein, sagt Witt, damit sich möglichst viele Leute angesprochen fühlen. „Ich gebe Ideen vor, wie man hier wohnen könnte, und vermittele das Gefühl, dass die Interessenten sofort einziehen könnten.“

## „Durch Home Staging wird die Verkaufsdauer kürzer, der Kaufpreis höher.“

**Jörn Weise, Makler**

### UM DEREN VORSTELLUNGSKRAFT

auf die Sprünge zu helfen, ist Kreativität gefragt. Und das richtige Equipment. So wird aus dem muffigen Büro im Dachgeschoss eines 70er-Jahre-Reihenhauses ein fröhlich-buntes Kinderzimmer. Oder aus der sanierungsbedürftigen Hamburger Mini-Altbauwohnung ein hippestes Studentenapartment mit einem Surfbrett an der Wand. Wer es künstlerisch mag, fühlt sich vielleicht von dem wie nebenbei abgelegten Saxophon auf dem Sofa angesprochen. „Ich entwickle Szenarien für bestimmte Zielgruppen“, sagt Witt, „Stimmungsaufnahmen, die Emotionen hervorrufen.“

Erkennen Menschen nicht auch ohne solche gefühligen Inszenierungen, ob ein Haus ihre Bedürfnisse erfüllt? „Selten“, meint die Wohnpsychologin Barbara Perfahl, die selbst ihre Dienste als Home Stager anbietet, gegenüber der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. „Nur 20 Prozent von uns können sich ein Zimmer anders vorstellen, als sie es sehen. Das hat mit der räumlichen Vorstellung zu tun.“

Vor allem in älteren Immobilien, dem klassischen Einsatzbereich von Home Stagern, fiele es Interessenten oft schwer, die Möglichkeiten zu erkennen, sagt Witt. „Vor allem, wenn sie noch möbliert sind.“ In solchen Fällen werde erstmal entrümpelt und, damit der Blick schweifen kann, für Sichtachsen gesorgt. Besonders wichtig sei das Entpersonalisieren: Religiöse, erotische oder politische Symbole sowie Nippes lenken ab, ebenso wie Familienfotos oder Zahnbürsten der Vorbesitzer. „Das Ziel ist ja gerade, dass die Interessenten sich selbst

in der Immobilie vorstellen können.“

Weitere „No-Gos“: schrille Farben und Muster, Essensdünste und, noch schlimmer, der Geruch nach Hund. Geweihe an der Wand seien auch nicht jedermanns Sache. Am schwierigsten werde die Inszenierung, wenn das Haus noch bewohnt sei. „Dann muss ich psychologisch rangehen und den Eigentümern vorsichtig nahelegen, warum es sinnvoll ist zu reduzieren.“

**DAS HAUS IN HOHENASPE** stand bereits leer. Es ist groß, hell, gerade mal vier Jahre alt – und damit ein „eher untypisches“ Objekt für Witt, dessen Honorar ein bis drei Prozent vom Kaufpreis beträgt. Angeheuert hat ihn Jörn Weise, Leiter der Immobilienabteilung bei der Volksbank Raiffeisenbank in Itzehoe. „Durch Home Staging wird die Verkaufsdauer kürzer, der Kaufpreis höher“, sagt der Makler. Die DGHR gibt den zusätzlichen Verkaufserlös mit bis zu 15 Prozent an. So konkret sei dies nicht zu beziffern, schränkt Weise ein, ein direkter Vergleich nicht möglich. Der Flensburger Makler Oliver Klentz formuliert es so: „Mit Home Staging verkauft man eine Immobilie, ohne Verlust zu machen. Und ge-

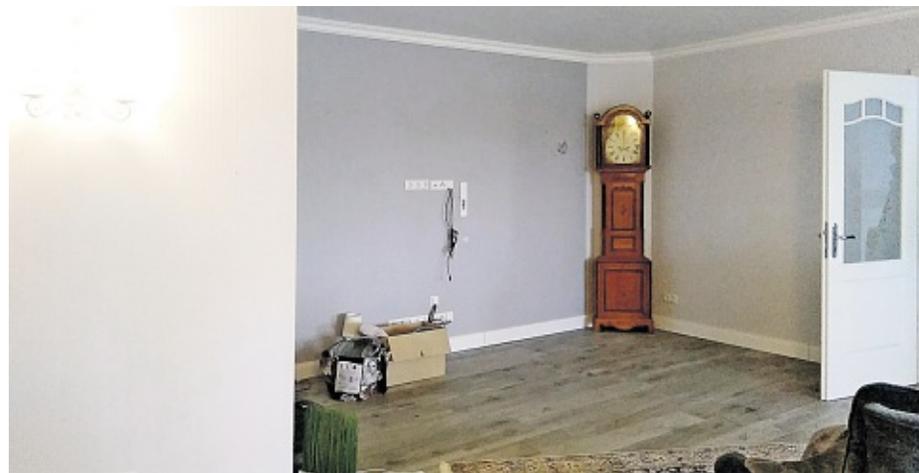
fühl klappt es auch deutlich schneller.“

Der Verband Privater Bauherren (VPB) beurteilt das Angebot differenziert und rät: Hauskäufer sollten beim Besichtigen einer Immobilie nicht nur auf den schönen Schein achten, sondern einen unabhängigen Bausachverständigen hinzuziehen.

Michael Witt erfährt nach eigener Aussage durchweg positive Rückmeldungen, auch von den potenziellen Käufern. Mit Tricksen habe der Job nichts zu tun. „Ich verstecke keine Mängel, sondern hebe die Vorzüge der Immobilie hervor. Und mich hat auch noch keiner gefragt, ob der Pferdekopf an der Wand einen feuchten Fleck verdecken soll.“

### INFOS: DGHR

„Home Stager“ ist kein geschützter Beruf. Die DGHR versteht sich als Interessenvertretung der Home Stager und bietet Ausbildungskurse an. Ihre Mitglieder müssen einen Ehrenkodex unterzeichnen, in dem sie sich unter anderem verpflichten, keine Baumängel und Schäden zu überdecken.



Der Wohnbereich der Immobilie vor...



... und nach Witts Einsatz.

WOHNHELDEN